

2023 年度(2024 年 3 月期)第 3 四半期決算説明会質疑応答

2024 年 2 月 13 日

ライフネット生命保険株式会社

2023 年度(2024 年 3 月期)第 3 四半期決算に伴う説明会における質疑応答の概要を開示します。

<開催概要>

開催日時:2024 年 2 月 13 日(火曜日)午後 5 時 00 分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 河崎 武士

経理数理部長 松原 孝太

Q 1 月の新契約件数が約 7,500 件と回復傾向になった背景は何か。お客様の保険需要が回復したか、広告宣伝費を積極的に投下したのか、または、協業の効果か。

(森) 背景は複数あると考えている。まず、事業環境として、新型コロナウイルス感染症に起因する行動制限が解除された 2022 年 10 月以降、経済が完全にリオープニングを迎え、保障性の生命保険に対する需要が弱くなっていた。足元は、個人保険のインターネット直販チャネル、パートナービジネスチャネルの双方において、この環境が変わりつつあるという手応えを感じている。また、当社は例年第 4 四半期において広告宣伝の投下を積極化しており、営業投資を再開させていきたいと考えている。加えて、2023 年 12 月から三井住友カード株式会社とともに「Vポイントが貯まる保険」の発売を開始し、[決算説明資料 11 ページ](#)のとおり業績に貢献していることも要因である。

Q [決算説明資料 9 ページ](#)の団体信用生命保険(以下、「団信」)の貢献について、当第 3 四半期の団信における保険サービス損益がマイナスとなっている。保険金の支払いが想定を上回った背景には一時的に金額の大きい保険金の支払いがあったのか。また、第 4 四半期以降の利益水準の見込みを教えてください。

(河崎) 当第 3 四半期は金額の大きい保険金の支払いもあったが、一過性か否かも含め短期的な変動は今後も起こり得るものとして第 4 四半期についても動向を注視する。なお、[決算説明資料 9 ページ](#)のとおり、来年度から団信による利益の貢献を見込んでいる点については変更ない。来年度以降の保険料の水準については、今年度の保険金支払いの実績を踏まえて適宜協業先と協議を行っていきたい。

Q [決算説明資料 10 ページ](#)の KDDI グループとの連携強化について、両社でどのような対話を行っているか。コンビニエンスストアのローソンとライフネット生命との連携余地はあるか。

(森) KDDI グループは通信事業を中心に置き、様々なライフスタイル向けの商品を自社のビジネスに組み込んで強い経済圏を形成し、今後も拡大させていくものと認識している。当社

は、KDDI グループの成長戦略を保険の観点から力強く支えていくパートナーであると自負しており、先方の戦略において保険をエンベディッドできる機会を当社が積極的に発見し、両社にとってプラスになる提案をしていきたいと考えている。コンビニエンスストアは、お客さまとの接点が近いことから、オンライン生保市場を拡大するうえで、認知拡大や新しい顧客体験の提供などの可能性があるのではないかと考える。

Q 小売り業は一つの業種につき一つの提携先しか持たない、といった各業種における方針はあるのか。

(森) 各協業先との契約内容は非開示とするが、当社としては一つの協業先に過度に依存することなく、独立系の保険会社という強みを生かしてさまざまな強力なパートナーと提携して事業展開を行っていききたいと考えている。

Q 保険金等支払いについて、第2四半期は個人保険の支払いが増加し、当第3四半期は団信の支払いが増加したという認識で良いか。また、[決算説明資料 25 ページ](#)のリスク調整リリースについて、当第3四半期がやや少ない背景と今後の見通しを教えてください。

(松原) 団信の支払い増加については、ご認識のとおりである。リスク調整リリースは、第2四半期末に前提条件の変更を実施した際、団信の導入に伴い保有契約が増加したためリスク係数の引き下げを行った。これに伴い、リスク調整が減少し、当第3四半期のリスク調整リリースの減少に繋がったものである。なお、前提条件の変更の影響は、CSMの増加に反映され相殺されている。

Q [決算説明資料 21 ページ](#)、[22 ページ](#)の新契約業績・解約失効率について、当第3四半期に改善している理由と今後の見通しを教えてください。

(森) 経済のリオープニング、もしくは、コロナ禍中に起きた保障性商品の超過需要の反動による契約業績の減少については、底打ちしたという手応えを感じている。一方、あくまで底打ちであり元に戻ったという認識ではないため、引き続き短期的には変動を繰り返しながら回復傾向に向かうのではないかと考えている。現状、リオープニングの影響を受けた状態はまだ続いている認識であることから、引き続き顧客動向を注視する。今後、どのくらいのスピード感とスケールで元に戻していくかは、当社の力量によるところもあるので着実に成長させていきたい。

Q 2024年1月から開始された新NISA制度を含めた資産形成への関心の高まりは、保険販売に影響はあるか。

(森) オンライン生保事業を営む当社には2つの捉え方がある。1点目は、新NISAの利用にあたっては、お客さまが主体的に活動されることが想定されるが、お客さま自身でオンラインの金融取引をすることが、お客さまの自信に繋がり、そのことは当社のビジネスにとっても中長期的にポジティブである。2点目として、一方で、資産運用においても保険において

も、不確実な将来に対する備えという観点では類似する商品であり、短期的には保険よりも投資が優先される可能性はある。お客さまの行動変容としては、自身の将来についてオンラインで運用を行うというのは良い傾向であると考えており、短期的には保険が劣化する可能性はあるものの、ライフイベントのタイミングで保険を検討することを考えると中長期的に当社ビジネスにポジティブであると捉えている。

Q [決算説明資料9ページ](#)の団信事業の保険サービス損益がマイナスとなった点について、事業を開始した直後は、選択効果により保険収支が良い認識だが、マイナスとなった背景は強気な保険料設定にしたためか。

(森) 選択効果についてはご認識のとおりだが、当社の団信契約の大部分は移管された契約であり、数年前に加入された契約も保有している。保険料設定については、まだ結論を出すには尚早であると考えているが、収益性については社内でも検証している。保険料については根拠を持って設定してきたが、今年度初めて団信に参入したこともあり、当期の支払いの結果を踏まえ、その妥当性を検証していきたい。

Q 来年度の団信の保険料を引き上げること考えているか。住宅ローンの競争力に関わる部分だが、当期の団信収支を踏まえて来年度の保険料に反映できる仕組みになっているか。

(森) 保険料の引き上げは銀行側の負担の増加を意味し、先方の住宅ローン事業の競争力に影響するものと認識している。そのため、両社でしっかりと対話し、健全なエコノミクスの分配ができるよう協議していきたい。

Q エンベディッドファイナンスの強化を踏まえると、様々なパートナーとの協業を広げたほうが良いと考えるが、今後、特定のグループと深くビジネスを行っていくことは考えられるか。特定の株主がより大きな株主になるという方向性をどう考えているか。

(森) 提携先との協業の成果はしっかりと発揮していきたい。また、当社は上場会社であり、さまざまな選択肢を否定せず株主の皆さまともオープンに対話していきたい。当社としては、事業の拡大ポテンシャルをしっかりと追いかけることが重要である。独立系生保であることの強みを活用して、パートナー候補となる企業から、当社が保険会社として最初の選択肢になれるという点は、株主の皆さまにとってもアップサイドポテンシャルになると考えている。

Q コンビニエンスストアは、ライフネット生命のビジネスにおいて有望なチャネルとなり得るのか。

(森) コンビニエンスストアは可能性を持った場所である。保険販売という観点においても活用余地はある。また、生命保険は超長期の金融商品であることから、お客さまとのエンゲージメントの観点でも、実店舗の接点を持つという点はオンラインの当社にはないものであり、面白いのではないかと考える。

Q [決算説明資料 9 ページ](#)の団信の保険サービス損益がマイナスとなったことにより、今後の団信商品の設計に何らかの影響はあるか。無配当の商品であればライフネット生命が死亡リスクをすべて負担し、IFRS 上は危険準備金の積み立てもないため、今後団信の規模が拡大するにつれて、収益性のボラティリティは高まるのではないか。

(河崎) 無配当・有配当に限らず、保険会社と銀行の双方で収益性を確保しながら商品設計は行っている。足元の保険金支払いが想定を上回っていることを商品設計に反映することは現時点では考えていない。

(森) 一般的に規模が拡大するとブレは小さくなる認識であるため、単月の保険金支払いの変動も徐々に小さくなることを予想・期待している。個人保険事業も同じであるが、契約の規模を大きくすることで収益性の変動を小さくすることにも効いてくると考えており、今後、複数年度でご覧いただくと安定すると想定している。

Q 一般的に、第 4 四半期には発生保険金が予想保険金を上回るのではないかと考えるが、個人保険の収益性において季節性はあるか。

(河崎) 当社の場合、每期同様の傾向が見みられるわけではなく、季節性があるとまでは言えないと考えている。

<テキスト形式により受け付けた質疑応答の概要>

Q [決算説明資料 21 ページ](#)にある当第 3 四半期の新契約件数 16,993 件という結果をどのように評価しているか。

(森) この水準に満足はしていない。一方で、ここ最近では毎四半期、新契約業績が減少トレンドであったが、第 2 四半期を底に当第 3 四半期において底打ちできた点は評価している。今後も多少の増減を繰り返しながら、事業環境も当社にとって良い方向に変化し、当社の営業投資も改めて増加することで、改めてコロナ禍中に樹立した最高業績の水準に短期間で近付いていけるよう取り組んでいく。

以上